

информационные технологии

Все для VAS

Доходы от голосовых услуг и услуг передачи сообщений у мобильных операторов постепенно снижаются. В сложившейся ситуации игроки рынка внедряют и развивают новые сервисы для клиентов, зарабатывая на телевизионном и музыкальном контенте, мобильных приложениях и мобильной коммерции, или, другими словами, на предоставлении VAS-услуг — услуг с добавленной стоимостью. По оценкам аналитиков, доля VAS в структуре доходов мобильных операторов в России в 2016 году достигнет 40%.

— перспективы —

Рынок передачи голосовой связи в России близок к насыщению, доходы мобильных операторов в этой сфере постепенно снижаются. Альтернативой традиционных услуг связи становятся мобильные мессенджеры, такие как, например, Skype, WhatsApp и Viber, которые позволяют совершать звонки и отправлять мгновенные сообщения через интернет. Российские сотовые операторы, по оценкам консалтинговой компании J'son & Partners Consulting, не досчитались в 2014 году не менее 15–20 млрд руб., или около 2% своих доходов, из-за стремительного распространения подобных интернет-сервисов.

«В последние несколько лет мы отмечаем устойчивую тенденцию к стагнации роста рынка голосовой связи и СМС, то есть тех направлений, на которых исторически основывался операторский бизнес. Происходит это отчасти и потому, что модель поведения абонентов меняет фокус с традиционных голосовых сервисов на использование интернет-сервисов», — цитирует J'son & Partners Consulting генерального директора Ericsson в России Дмитрия Масельского.

В сложившейся ситуации операторы внедряют и развивают новые сервисы для клиентов, превращаясь в игроков, зарабатывающих на телевизионном и музыкальном контенте, мобильных приложениях и мобильной коммерции. Другими словами, мобильные операторы все больше сосредотачиваются на развитии дополнительных услуг, или по-другому, VAS-услуг (value added services — услуги с добавленной стоимостью).

По оценкам аналитиков J'son & Partners Consulting, российский рынок услуг с добавленной стоимостью вырастет с 309 млрд руб. в 2014 году до 405 млрд руб. в 2016 году, а доля VAS в структуре доходов мобильных операторов в РФ увеличится с 34% в 2014 году до 40% в 2016-м. По данным аналитической компании AC&M Consulting, совокупная выручка российских операторов сотовой связи от предоставления дополнительных услуг в первом квартале 2015 года составила 78,7 млрд рублей, что на 8,4% больше, чем годом раньше. Лидером российского VAS-рынка по итогам первых трех месяцев этого года стала компания МТС с долей 35,8%, «Мегафон» занимает 34,2%, «Вымпелком» (бренд «Билайн») — 24%, посчитали эксперты AC&M Consulting.

О росте выручки от предоставления дополнительных услуг говорят и сами операторы. «Мы видим положительный прирост по итогам первого полугодия 2015 года — более 5%», — говорит директор по связям с общественностью Поволжского филиала ПАО «Мегафон» Елена Харитоновна. «Сегодня порядка 30% общей выручки компании приходится на долю VAS-продуктов и услуг», — добавляет коммерческий директор по корпоративному бизнесу самарского филиала ПАО «Вымпелком» Елена Иванова. «Спрос на инновационные телеком-сервисы МТС среди предприятий Поволжья вырос более чем в полтора раза за последний год», — отмечает старший специалист по связям с общественностью МТС в Поволжье Екатерина Сафронова.

Интернет набирает скорость

В России VAS-услуги в сегменте b2c обычно делят на четыре категории: контент-услуги, передача сообщений, мобильный интернет и про-



Развитие сетей LTE стало основным драйвером роста рынка VAS в России

чие. В то же время операторы связи начали выделять сервисы передачи данных в самостоятельный сегмент. «Сегодня мобильный интернет — основной драйвер роста рынка. В Москве доходы МТС от мобильной передачи данных уже превысили доходы от голосовых вызовов. Мы прогнозируем, что в регионах Поволжья это случится в ближайшие два-три года.

ко за последний год количество людей, использующих мобильный интернет, выросло в полтора раза», — цитирует J'son & Partners Consulting менеджера Cisco по развитию бизнеса в России и СНГ Антона Карпова.

«Рост категории VAS + Data главным образом вызван ростом выручки от передачи данных. Ее стимулирует распространение дата-передающих устройств — главным образом это бюджетные смартфоны и планшеты, ассортимент которых мы зна-

аудио- и видеосервисы. Если раньше развитию этих сервисов мешала низкая скорость мобильного интернета, то с запуском сетей LTE эта проблема сошла на нет.

Сегодня все операторы «большой тройки» развивают услугу мобильного телевидения, которая позволяет смотреть телеканалы на разных языках мира и с любых устройств: смартфонов, планшетов, ноутбуков, а также с экрана «умного» телевизора, имеющего доступ в интернет.

ручка от мобильных финансовых сервисов в первом полугодии 2015-го выросла на 30% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, а число платежей увеличилось на 60%», — отмечают в «Мегафоне». В компании добавляют, что основной драйвером развития мобильной коммерции являются денежные переводы. Сегодня абоненты со своего лицевого счета могут перечислить средства на банковские карты международных платежных систем, по-

ди представителей бизнес-сегмента в МТС объясняют тем, что внедрение инновационных телеком-сервисов позволяет компаниям оптимизировать бизнес-процессы, сократить издержки и повысить качество и количество коммуникаций со своими клиентами. Именно поэтому такие решения особенно актуальны в период кризиса, добавляют в компании «Вымпелком».

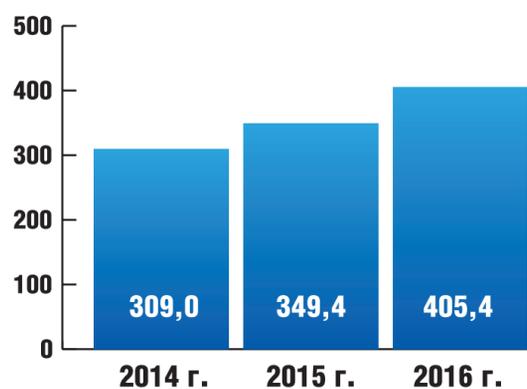
Будущее, по мнению игроков рынка, в сегменте b2b за решениями, которые позволяют использовать ресурсы сотовой сети для обмена данными между оборудованием — m2m (machine to machine). «Эти сервисы дают возможность интегрировать любую информацию, полученную от удаленных устройств, с централизованными ИТ-приложениями и таким образом решать проблему управления удаленными машинами и автоматами. Сегодня рынок m2m затрагивает большую пласт сегментов. Такие решения применяются в системах мониторинга, телеметрии и дистанционного управления — это датчики всех видов, счетчики, банкоматы, платежные терминалы, навигаторы и другие устройства, в системах передачи данных в промышленности, в системах ЖКХ и производства — газо-, электро- и водоснабжении. Сервисы m2m используются также в системах мониторинга транспорта и логистических процессов, платежных системах и банкоматах, в системах безопасности, а также в персональных устройствах, таких как навигаторы, цифровые фоторамки, камеры, игровые консоли, трекеры и во многих других областях», — рассказывает Елена Иванова.

Самой востребованной услугой с применением решений m2m госпожа Иванова называет использование SIM-карт на транспорте. «SIM-карта, встроенная в трекер, позволяет передавать информацию о передвижениях автомобиля абоненту. Понимая, что маршрут автомобиля отслеживается, водители перестают использовать служебный транспорт в личных целях, происходит оптимизация маршрутов, сокращаются траты на ГСМ», — объясняет Елена Иванова.

Операторы отмечают существенный рост в сегменте m2m. «Несмотря на то что у нас данный вид услуги (m2m, — «Ъ-ИТ») появился недавно, «Мегафон» занимает уже 20% рынка m2m в России, и этот показатель продолжает стремительно расти. На данный момент у «Мегафона» общее количество SIM-карт в m2m-решениях приближается к 2,5 млн. Из них 1,2 млн абонентов на данный момент — в бизнес-сегменте», — рассказывает Елена Харитоновна. «За последние полгода количество используемых SIM-карт от «Билайна», обеспечивающих передачу данных по технологии m2m, увеличилось более чем на 50%», — добавляет Елена Иванова.

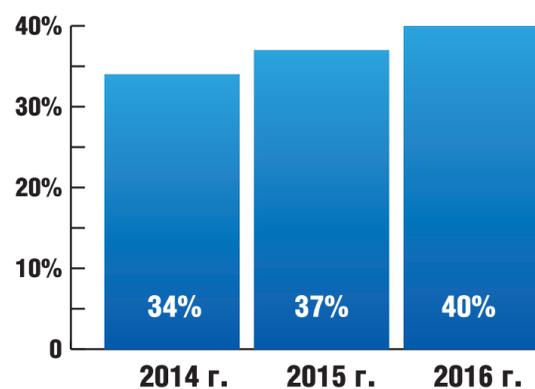
Екатерина Вьюшкова

Прогноз развития рынка VAS-сервисов в России, млрд руб.



Источник: J'son & Partners Consulting

Доля VAS в структуре доходов операторов в России, %



Таким образом, мобильный интернет из сервиса, приносящего дополнительный доход, уже стал для мобильных операторов основным», — объясняет Екатерина Сафронова.

Именно развитие интернета эксперты J'son & Partners Consulting называют основным драйвером роста рынка VAS в России. «Сервисы, предоставляемые через интернет, сейчас испытывают взрывной рост. Эта тенденция сохранится и в ближайшие годы, чему способствует увеличение числа мобильных устройств (смартфонов, планшетов, ноутбуков). Толь-

чительно расширили в первом полугодии 2015 года. Сегодня устройствами с выходом в интернет пользуется порядка 40% абонентов «Мегафона». Второй фактор — распространение сетей LTE. Третий фактор — доступные цены на трафик, интернет 4G по стоимости равен 3G», — соглашается Елена Харитоновна.

Банк в телефоне

Еще одним перспективным направлением для сотовых операторов в сегменте b2c становится передача потокового медиа — это различные

При этом у сотовых операторов есть большое преимущество в развитии сервисов в передаче потокового медиа: они могут отменить тарификацию мобильного интернета, что мгновенно дает ощутимую экономическую выгоду для клиента. К примеру, у МТС есть специальные тарифы для планшетов, в которых плата за услугу МТС-ТВ не взимается.

Все большую популярность сегодня набирает и мобильная коммерция: операторы последовательно развивают партнерство с банками и запускают совместные продукты. «Вы-

гасить кредит или оплатить товары и услуги. У мобильных операторов также появились собственные дебетовые и кредитные карты.

«Развивая финансовые услуги, мы не только осваиваем для себя новую нишу, но и удерживаем возле себя абонентов. Как показывает практика, пользователи финансовых услуг демонстрируют высокую лояльность компании — их отток в 2014 году составил всего 8% по сравнению с 11% по всей абонентской базе. Такие клиенты создают больший ARPU (средняя выручка на одного пользователя. — «Ъ-ИТ»), потребляют больше трафика», — поясняет Екатерина Сафронова.

Игроки рынка ожидают в скором времени существенного роста мобильной коммерции. Этому, по словам Елены Харитоновны, в том числе, должно поспособствовать принятие поправок к закону о национальной платежной системе (внесены на рассмотрение Госдумы), благодаря которым сотовые операторы будут признаны участниками этой системы. «Закон позволит облегчить и ускорить процесс оплаты с мобильного телефона различных услуг: будь то коммунальные платежи, проезд в метро или оплата парковки», — считает госпожа Харитоновна.

Машины учатся общаться

«Сейчас о VAS-сервисах говорят в основном применительно к бизнес-сегменту рынка мобильной связи», — признается Екатерина Сафронова. Популярность VAS-услуг сре-

Интернет-магазин телекоммуникаций

«Дом.ру Бизнес» запустил интерактивный сервис, с помощью которого корпоративные Клиенты могут самостоятельно подобрать телекоммуникационные услуги по выгодной цене, исходя из потребностей и специфики бизнеса.

Новый сервис позволяет сформировать полностью индивидуальный пакет телеком-услуг и получить скидку в зависимости от количества подключаемых услуг связи. Чтобы подобрать оптимальный пакет, необходимо войти на сайт www.b2b.dom.ru и, указав географию подразделений компании и численность персонала, добавить в «корзину» необходимые для бизнеса телеком-услуги. Это позволяет сделать цену пакета услуг и каждой услуги в отдельности максимально прозрачной для Клиента.

Принцип работы конфигуратора аналогичен принципу стандартного онлайн-магазина: Клиенту достаточно добавить ту или иную услугу в «корзину» и затем отправить заявку на подключение оператору. Благодаря простому и удобному интерфейсу онлайн-сервис дает возможность легко ориентироваться в услугах «Дом.ру Бизнес» и тарифных планах.

Продуктовый каталог оператора разделен на пять базовых категорий: интернет, телефония, выделенные каналы связи, видеонаблюдение и телевидение с указанием стоимости подключения и рекомендованных тарифных планов. Все услуги связи предоставляются по единому договору и управляются в едином личном кабинете корпоративного Клиента, что значительно сокращает затраты на связь, время подбора телеком-сервисов, а также упрощает управление телеком-инфраструктурой.